

cegid



# Cegid XRP Enterprise

---

## CRM

Gestión comercial inteligente que ofrece un servicio individualizado a tus clientes

# Gestión comercial inteligente que ofrece un servicio individualizado a tus clientes

El CRM de Cegid XRP Enterprise es una completa y avanzada solución para la gestión comercial de la empresa, completamente integrada con el resto de las áreas de la empresa. En la relación comercial con el cliente, aporta, en tiempo real, toda la información que la empresa dispone de él.

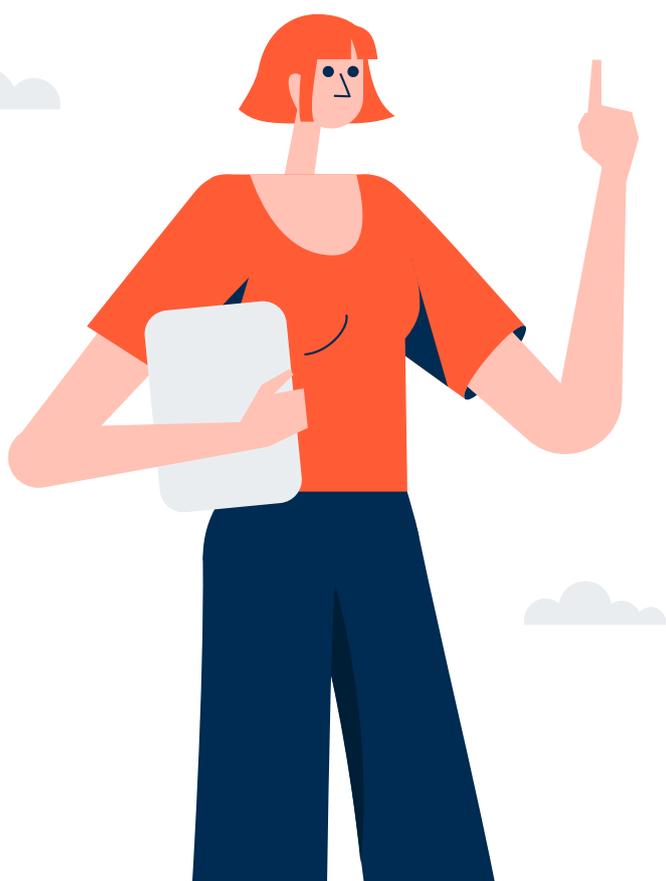
## Nuevos retos

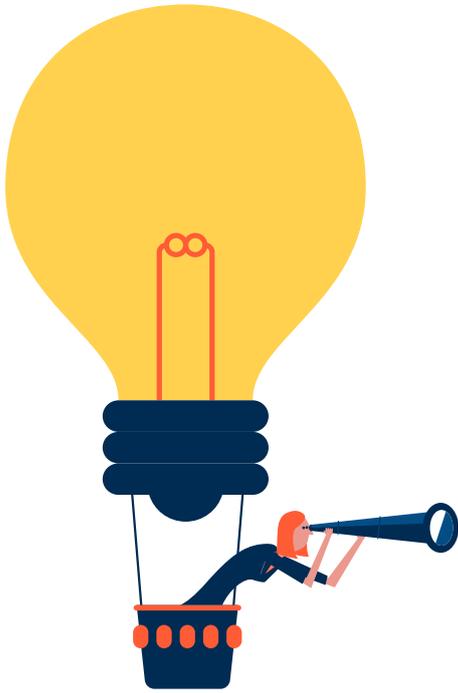
En un mercado de oferta, la fidelización de los clientes y el incremento de nuestra cuota de mercado dentro de cada uno de ellos son factores determinantes. El concepto CRM (del inglés Customer Relationship Management) defiende la gestión óptima de este proceso aplicando toda la potencialidad de las soluciones informáticas.

## Nuevas necesidades

Las empresas necesitan industrializar la gestión personalizada de la relación con tus clientes: saber quiénes son, gestionar los procesos de ventas, etc. Las principales ventajas de optimizar este proceso son las siguientes:

- › **Logra una percepción positiva por parte del cliente**, ya que éste recibe información y comunicaciones personalizadas y siente que le ofrecen un trato único.
- › **Transmite una mejor imagen**. Consigue que tus clientes estén más satisfechos.
- › **Obtén al instante el detalle de las ventas**, con acciones comerciales por cliente, con una visión unitaria del cliente.
- › **Industrializa el conocimiento**. El cliente pasa a ser de la empresa, no del comercial, lo que se traduce en una rápida amortización de la solución.
- › **Reduce las tareas administrativas y el descontrol burocrático**. Se lleva a cabo un seguimiento integrado del ciclo de vida de las ventas al cliente (proceso preventa y posventa).
- › **Pasa de un modelo de venta reactiva a proactiva**. Basándonos en sus registros históricos y volúmenes de negocio, se analizan las diferentes tipologías de clientes y motivaciones de compra, y se les ofrecen los productos de forma proactiva.





## La solución

Cegid XRP Enterprise CRM es una completa y avanzada solución para la gestión comercial de la empresa, completamente integrada con el resto de las áreas de la empresa (Finanzas, Compras, Ventas, etc.). En la relación comercial con el cliente aporta, en tiempo real, toda la información que la empresa dispone de él.

Además, asegura que tu inversión no caduca, ya que incorpora con facilidad y rapidez tanto las últimas funcionalidades de negocio como las novedades tecnológicas que surjan (rápidos upgrades –en horas– y con el menor coste del mercado).

Cegid XRP Enterprise marca el inicio de una nueva era en la gestión empresarial gracias a la integración de la Inteligencia Artificial (IA).

**La IA en Cegid XRP Enterprise no es simplemente un complemento, es el núcleo de un sistema de aprendizaje continuo**, que se adapta y evoluciona con su empresa.

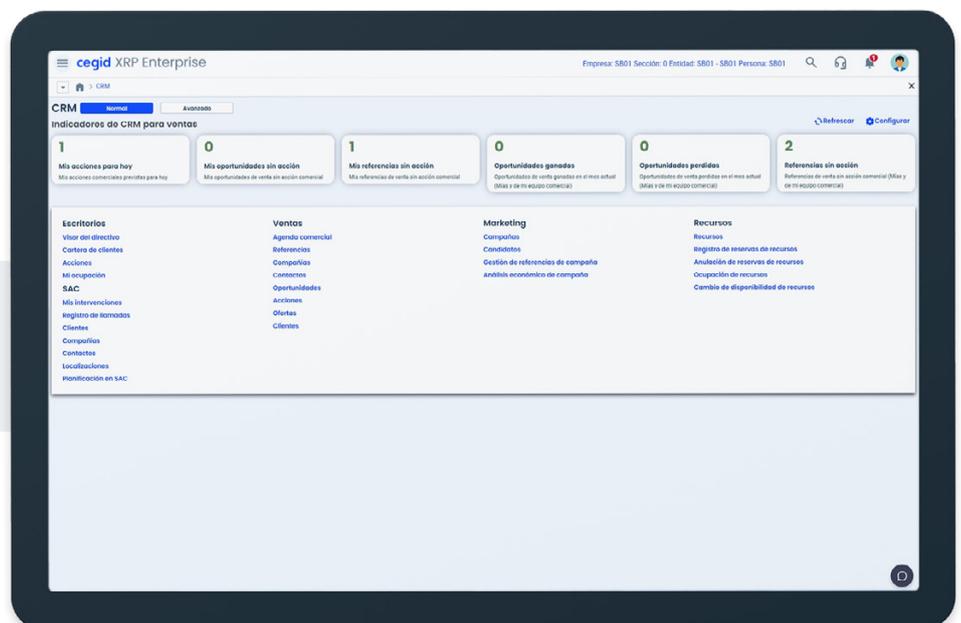
El primer paso en esta revolución es **ANNA, nuestro avanzado asistente virtual**, que representa el compromiso de Cegid con el futuro de la IA en soluciones ERP.

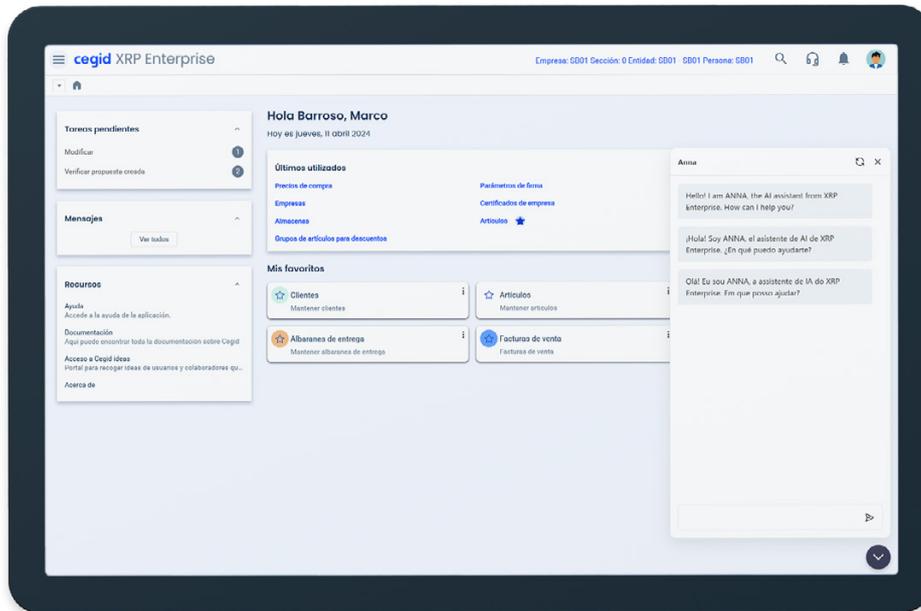
Los beneficios directos que le aporta ANNA son claros:

- › Personaliza y mejora la interacción con el sistema, lo que se traduce en mayor satisfacción del usuario y mejora la experiencia del cliente.
- › ANNA ofrece respuestas y soluciones rápidas y precisas, lo que se traduce en una mayor eficiencia y productividad.

### Cegid XRP Enterprise CRM

información sobre clientes de fácil acceso y configurable por el usuario.





### Benefícate de la inteligencia Artificial (IA) con Cegid XRP Enterprise CRM

Incorpora un asistente virtual de IA que acepta consultas en lenguaje natural, ofreciendo respuestas rápidas y precisas

## Funcionalidades

Con Cegid XRP Enterprise CRM dispones de una herramienta ágil y efectiva para fidelizar a tus clientes e incrementar su cuota de mercado, al mismo tiempo que optimizas y automatizas tus procesos comerciales de forma integrada con el resto de la información de la empresa. Ofrece una gestión profesional de los siguientes ámbitos:

- › **Campañas de marketing.** Realiza una potente gestión de las campañas y efectúa en tiempo real un seguimiento de las que se encuentran en curso, sea cual sea la vía escogida: telemarketing, mailing masivo, correspondencia ordinaria, fax, etc.

- › **Gestión comercial.** Enfocada a trabajar con compañías y sus contactos, agrupa toda la actividad que se va a realizar para una compañía (que puede ser ya cliente / proveedor o pasar a serlo posteriormente). En este sentido, destaca el seguimiento y control, tanto de las actividades de la fuerza de ventas como de las ofertas económicas presentadas. Todo ello se realiza desde un punto único: el escritorio, con un escritorio adicional especial de gestión, para una visión jerárquica superior de la actividad de la fuerza de ventas de la compañía. De esta manera podrás planificar fácilmente las reuniones de seguimiento, gestionar la cartera de tu fuerza de ventas, hacer reporting de alto nivel, etc.
- › **Servicio postventa.** Con el objetivo de alcanzar una mejora constante en el servicio a clientes, gestiona los departamentos de servicio postventa de las empresas. Engloba tanto el servicio de atención a clientes como el de asistencia técnica.

**Con Cegid XRP Enterprise CRM dispones de una herramienta ágil y efectiva para fidelizar a tus clientes e incrementar su cuota de mercado.**

## Beneficios

El CRM de Cegid XRP Enterprise aporta numerosos beneficios en la gestión de sus ámbitos de actuación: campañas de marketing, gestión comercial y servicio postventa.

### En el ámbito de la gestión de campañas de marketing

- › Facilita toda la información que la gestión comercial demanda.
- › Controla costes. Durante el transcurso y al finalizar la campaña, ofrece control de costes y obtiene estadísticas de las acciones efectuadas para optimizar la mejor dedicación de los recursos humanos y de los materiales utilizados.
- › Muestra gráficamente la situación de los candidatos, ingresos y costes.
- › Controla la publicación en medios de prensa de material publicitario de la empresa, etc.
- › Analiza las campañas en función de la respuesta recibida y económicamente. Controla su resultado y beneficio.
- › Crea y gestiona nuevas referencias, y realiza su seguimiento personalizado

### Para la gestión comercial

- › Gestiona las oportunidades de negocio a las que se asignan las acciones.
- › Aplica un modelo de venta proactiva, mediante el análisis de los clientes y sus motivaciones de compra.
- › Gestiona los recursos, materiales y/o humanos, asociados a cada acción comercial.
- › Personaliza los contactos con los que se desea trabajar por representante.
- › Crea nuevas acciones, y planifica las siguientes a partir de las ya realizadas.
- › Realiza la gestión y análisis de ofertas a clientes.
- › Gestiona el pipeline comercial su seguimiento personalizado

### En el ámbito del servicio postventa

- › Ofrece el mejor soporte y servicio al realizar una ágil y eficaz planificación y asignación de técnicos (propios o subcontratados) para la resolución de incidencias on-site, vía telefónica o en instalaciones especializadas.
- › Facilita la confección de informes de intervención, incluyendo gastos facturables o excluyendo partes sustituidas.
- › Realiza una rápida facturación y el control de equipos informáticos de clientes, ya que mantiene un histórico de las intervenciones realizadas tanto por equipo como por cliente.
- › Facilita la confección de contratos y presupuestos, así como el control de garantías

## Acerca de Advantic

Somos una consultora especializada en soluciones de negocio y tecnologías de la información. Desde hace más de 25 años, ayudamos a cientos de empresas a mejorar en sus procesos de negocio con el empleo de la tecnología.

Nuestra misión es el desarrollo de ventajas competitivas para nuestros clientes mediante la implantación de soluciones de gestión, lo que nos ha permitido consolidar con ellos una relación productiva y duradera.